



UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

ESCUELA DE FORMACION SEMILLA GRANATE

ROLAND ALBERTO CAMARGO LOSADA

MARIO JIMÉNEZ

TRABAJO DE GRADO

FACULTAD DE CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACIÓN

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

BOGOTA

ABRIL DE 2015

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	4
Misión.....	6
Visión.....	6
CAPITULO 1: SEGMENTO DE MERCADO	7
Segmentación geográfica.....	7
Segmentación demográfica	8
Segmentación psicográfica	8
Segmentación conductual.....	8
CAPITULO 2: PROPUESTA DE VALOR	9
CAPITULO 3: CANALES	11
Canales de evaluación:	11
Canales de compra.....	11
Canales de información:	12
Canales de entrega	12
Canales de postventa	12
CAPÍTULO 4: RELACIÓN CON LOS CLIENTES	13
CAPÍTULO 5: INGRESOS	15
Competencia real de la empresa	15
Precio promedio de productos similares al de la empresa.....	16
Precio de venta del producto	16
CAPÍTULO 6: RECURSOS CLAVE	16
Recursos físicos	16
Recursos intelectuales.....	16
Recursos humanos	17

CAPÍTULO 7: ACTIVIDADES CLAVE	17
Producción:.....	17
CAPÍTULO 8: ASOCIACIONES CLAVE	18
CAPÍTULO 9: COSTOS	19
CAPÍTULO 10: EVALUACIÓN FINANCIERA	20
Referencias	22

INTRODUCCIÓN

El baloncesto es un deporte que ha venido evolucionando en nuestro país a un ritmo pausado si lo comparamos con otras disciplinas como el fútbol, patinaje o el ciclismo. Hoy día podemos observar que el basquetbol colombiano no figura en el concierto internacional. Actualmente se cuenta con una liga patrocinada por DIRECTV, dicho patrocinio es relativamente nuevo ya que se instauró en el primer periodo del 2013 (LIGA DIRECT TV DE BALONCESTO, 2014).

Esto nos permite observar que el campo del baloncesto aunque ha sido explorado y cuenta con equipos de reconocimiento deportivo, no ha sido explotado ni se le ha dado la importancia y méritos que merece. Tras observar este fenómeno el grupo de trabajo busca inicialmente la creación de una escuela de formación, propuesta que surge inicialmente para incentivar y promocionar este deporte en niños y niñas, desde edades tempranas además de fortalecer la pasión y el gusto por esta disciplina deportiva.

Originalmente la idea de llevar este proyecto a cabo es un conjunto de observaciones y necesidades que como estudiantes de Cultura Física, Deporte y Recreación se han analizado en un contexto más académico y empírico, arrojando como resultado la identificación del escaso apoyo e incentivo mediático a este deporte, del posible potencial que se podría estar perdiendo en niños de edades escolares que quisieran practicar este deporte pero por falta de espacios o profesionales a cargo se pierde el gusto o la iniciativa, además de las escasas figuras nacionales con reconocimiento internacional con las que se cuentan. En conclusión se podría identificar que no hay un referente internacional del baloncesto colombiano, por el contrario se torna más popular y llamativo el baloncesto estadounidense, por razones

bastante claras ya que es el país donde se origina el basquetbol y que además tiene el mejor puntaje en el ranking mundial (FIBA, 2014) mientras que Colombia no aparece en este conteo internacional, Argentina cuenta con el tercer mejor puntaje de la lista. Permittiéndonos esto reflexionar acerca de la posibilidad de generar espacios donde los futuros deportistas puedan tener mayores posibilidades en el baloncesto profesional, formándose bajo convenios y alianzas que permitan el intercambio con el mejor baloncesto de Latinoamérica, considerando esta una oportunidad más cercana por motivos tanto económicos como de tipo biológico para nuestros deportistas, pensando además en la posibilidad de brindar a aquellas promesas del baloncesto una formación integral, es decir que no solo sean deportistas de nivel si no que tengan la oportunidad de acceder a la educación superior.

Todo esto se formaliza con el fin de nutrir esta rama del deporte colombiano, haciendo un trabajo complementario de lo que ya se ha venido trabajando en diferentes proyectos (públicos y privados) como por ejemplo diferentes escuelas que se han oficializado como equipos profesionales. Es importante dejar claro que aunque es una idea de negocio y se pretende ingresar a un mercado tan competitivo como lo es el deporte, no se pretende otra cosa que la de fortalecer las ligas y el deporte colombiano.

Dejando claro que la idea de negocio expuesta es la creación de una escuela de formación deportiva en baloncesto que más allá de instruir en esta disciplina pretende ofrecer oportunidades de intercambio con el deporte argentino y la experiencia que esto genere, así como la calidad de un proceso liderado por profesionales en el área del deporte, es oportuno mencionar que la normatividad bajo la que se rige este negocio está contemplada en la Resolución 299 del 2009 “por la cual se establecen los requisitos, procedimientos y

reglamentos para otorgar, supervisar, suspender y cancelar el Aval Deportivo a las Escuelas Deportivas en Bogotá D.C. (Otorgada por el Acuerdo 4 de 1978, la Ley 181 de 1995 y el Acuerdo 17 de 1996)”

Misión

Semilla Granate es una escuela de formación que busca el rendimiento deportivo proyectando nuestros jugadores al baloncesto internacional con grandes valores humano. Promocionando hábitos de vida saludable por medio del deporte.

Visión

Semilla Granate proyecta para 2020 obtener reconocimiento deportivo a nivel Bogotá, dar a conocer nuestro proyecto y desarrollar las divisiones inferiores que nos permitirán fortalecer el nivel nacional de esta rama deportiva y a su vez la oportunidad de intercambio internacional para los jóvenes. Buscamos además ser uno de los mejores en el alto nivel deportivo y competitivo en los torneos distritales y nacionales.

CAPITULO 1: SEGMENTO DE MERCADO

Hemos podido identificar dos grupos de clientes potenciales, inicialmente los niños y jóvenes quienes busquen formarse en el baloncesto. Buscamos generar un espacio formativo para ellos, cubriendo su necesidad de practicar básquet tanto de manera competitiva como recreativa en una escuela que les pueda brindar continuidad en sus procesos formativos, además de la posibilidad real de iniciarse en el deporte profesional.

El segundo grupo está directamente relacionado con el anterior ya que son los padres quienes en última instancia pagan por el servicio prestado a sus hijos, nuestra propuesta para ellos es generar espacios donde se sientan a gusto, brindándoles la seguridad y confianza de que sus niños van a poder realizar sus entrenamientos de una forma sana con el acompañamiento de profesionales en el área del deporte, especializados en baloncesto. Los papás van a tener la certeza de que sus hijos estarán acompañados de un grupo profesional interesado en cubrir las necesidades durante el desarrollo deportivo de sus hijos, teniendo como objetivo principal la proyección profesional en el país argentino.

Ya que estamos especializando nuestra propuesta de valor en las necesidades (específicas o singulares) y/o requerimientos de los clientes el segmento corresponde a un nicho de mercado.

Segmentación geográfica

Semilla Granate, es una escuela de formación deportiva cuya sede principal se encuentra en Bogotá.

La oficina de atención está ubicada en el norte de la ciudad y opera en la carrera 68 # 180 – 40 en el barrio San José de Bavaria. La ubicación para los entrenamientos de baloncesto

este pre determinada en la localidad de Usaquén en el campus de la Universidad Santo Tomas Autopista Norte, Av. Los Arrayanes Km 1.6.

Segmentación demográfica

La caracterización de nuestros clientes potenciales en términos demográficos se determinó tras un estudio de mercado y análisis de la población que más puede hacer uso de nuestros servicios: edades comprendida entre los 5 y 18 años, de género masculino y femenino, son jóvenes que se encuentran en edad escolar, que pertenecen generalmente a familias compuestas y tienen un ciclo de vida familiar normal, con ingresos medios – altos, pertenecientes a diversas religiones, culturas y/o razas.

Segmentación psicográfica

Debido a que encontramos clientes potenciales por toda la ciudad, no podemos generalizar una clase social o estilo de vida específicos, una aproximación a esto serian niños en edades escolares que dispongan de tiempo y entusiasmo para jugar al baloncesto, debido a que son personas activas posiblemente tengan actitudes alegres y les guste el trabajo en equipo así como la competencia y respetar las reglas de juego.

Segmentación conductual

Los hábitos de vida de nuestros clientes potenciales son generalmente hábitos de vida saludable, son niños y jóvenes que ya tengan una experiencia en el deporte o que lo practiquen de manera regular o con familias que promuevan la práctica del deporte y/o actividad física, en este caso hablamos en concreto del baloncesto.

CAPITULO 2: PROPUESTA DE VALOR

Semilla granate es una escuela de formación deportiva especializada en el desarrollo de jóvenes que practican baloncesto que tienen como objetivo proyectarse al profesionalismo, por lo cual nuestra propuesta valor consiste en mejorar el rendimiento por medio de nuestras metodologías de entrenamiento ofreciéndole a los nuevos deportistas un mejor desarrollo de sus habilidades proporcionando tanto a niños como padres la posibilidad real de convertirse en jugadores profesionales de baloncesto en Argentina.

El proceso comienza desde las categorías infantiles para luego pasar a las juveniles donde el proceso de perfeccionamiento de habilidades tanto técnicas como físicas que deben estar lo mejor posible para pasar a la fase de especialización (esta etapa se llevaría a cabo en el país argentino) durante cada una de las etapas por las cuales atraviesan nuestro jugadores participan en diferentes competencias, la principal de estas es la liga de Bogotá que es el torneo más importante a nivel local y después la pony baloncesto que son competencias a nivel nacional, por último se encuentra la competencia a nivel internacional la Buenos Aires Cup que se realiza en la ciudad de Buenos Aires, estas competencias ayudan a afianzar los conceptos técnicos y tácticos que desarrollamos en cada una de nuestras metodologías.

Como valor agregado la escuela semilla granate es una empresa auspiciada por el club atlético Lanús (Club Lanús, 2015) con más de 100 años de fundación en Argentina (ubicado al sur de Buenos Aires) y lleva trabajando en Colombia (Lanús Colombia, 2015) por más de 4 años específicamente en Fútbol, este auspicio con el club les brinda a nuestros jugadores la posibilidad de terminar su especialización deportiva en el país gaucho además de realizar intercambios deportivos, la experiencia de conocer una cultura y país diferente

sin las limitaciones del idioma, con el acompañamiento de personal profesional calificado y todas las garantías de seguridad, alojamiento, alimentación y transporte que le aseguran al padre de familia que su hijo(a) va estar seguro durante su estadía. Lo más importante de nuestra propuesta es el hecho que nuestros clientes tendrán la oportunidad de presentar pruebas con un equipo de alta categoría.

Otro de los aspectos para resaltar de nuestra escuela es la formación que le demos bajo tres pilares importantes que la mayoría de escuelas manejan pero nosotros buscamos darle un valor agregado, en semilla granate estamos enfocados en el desarrollo deportivo de nuestros jugadores pero también en su desempeño académico e integral, es por esto que desarrollamos estos tres pilares el primero de ellos es la academia en la cual los padres deben demostrar que su hijo tiene un buen rendimiento académico para seguir perteneciendo al club, el segundo de ellos es el deportivo en este pilar se le enseña al joven la importancia de respetar su cuerpo de respetar el deporte y más importante darles un sentido de pertenencia tanto por el club como por su país, el tercer pilar son los valores este aquí apuntamos fomentar la formación de deportistas íntegros que puedan ayudar a la sociedad de forma honesta y limpia, todos esto los trabajamos con el fin de cambiar la mentalidad de los jugadores para que tengan la autonomía de decidir acerca de su futuro y no permitir estafas o que terceros se aprovechen económicamente de ellos.

Esta propuesta es lo que ofrecemos al mercado profesionales comprometidos con el deporte y la sociedad, generando oportunidades reales de competir y luchar por jugar en una potencia deportiva como Argentina, confiando que nuestras futuras generaciones de deportistas ayudarán a la promoción del baloncesto y aumentaran el nivel técnico del país en el exterior

CAPITULO 3: CANALES

La escuela semilla granate cuenta con una página web en la cual se postea toda la información que nuestros clientes necesitan saber acerca de horarios de entrenamientos, fechas y lugares de encuentros deportivos, allí todos los clientes pueden escribir y comentar sus opiniones o dudas, consultar la información que requieran, sin embargo la principal fuente de comunicación con nuestros clientes se realiza de forma física o verbal cada día de entrenamiento ya que todos los profesores están en la capacidad de resolver dudas además de estar en la obligación de transmitir la información necesaria para transmitir a cada uno de nuestros clientes. Por lo tanto contamos con un canal físico y de información.

Canales de evaluación:

Nuestros clientes pueden evaluar el desempeño de los profesores y de los servicios que se prestan de forma verbal estos comentarios se realizan a los coordinadores deportivos el cual ellos desde su posición tomaran cartas en el asunto y también lo pueden realizar de forma virtual ingresando a nuestra página y dejando su opinión. Por lo tanto es un canal de físico y virtual de información.

Canales de compra

El pago de los servicios de la escuela semilla granate se puede realizar de forma física en nuestros puntos de atención como lo son las oficinas o puntos de entrenamientos el proceso es sencillo se cancela el valor que se deba pagar y ahí mismo se realiza un recibo de pago el cual se archiva de manera física y digital para tener el registro o para evitar incomodidades se pueden realizar en la cuenta bancaria de la escuela y se envía con el jugador el comprobante de consignación. (Canal de físico de información)

Canales de información:

El principal canal es la comunicación verbal con padres y estudiantes por medio de los profesores quienes deben tener conocimiento total de los procesos que se realicen, actualizaciones o demás temas de interés que deban ser comunicados. Otro medio es el electrónico por medio de una base de datos donde se envíen correos a los clientes o se publiquen las noticias más relevantes en la página web. Por ultimo de no ser eficientes los últimos podemos recurrir a un medio más físico, por medio de circulares o comunicados escritos.

Canales de entrega

La entrega se realiza de forma inmediata ya que una vez pago el servicio el jugador puede disponer de este de forma directa, puede utilizarlos en horarios establecidos y lugares autorizados por el club sin ningún problema

Canales de postventa

Se propone entregar ciertos presentes como suvenires con el logo de la empresa para nuestros clientes estos presentes o regalos de post venta consideramos los alentara e incentivara a adquirir diferentes productos y servicios extras, además de contribuir a la fidelización.

Es importante identificarnos por medio de un logo. El logo de semilla granate:

Figura 1:

Logo Semilla Granate



CAPÍTULO 4: RELACIÓN CON LOS CLIENTES

La captación de nuevos clientes será por medio de la publicidad y la promoción de nuestra propuesta de valor, centrándonos inicialmente en colegios de la zona, parques o lugares donde se identifiquen jugadores en potencia. Una vez iniciado el proceso se llevarán a cabo convocatorias con el incentivo del intercambio deportivo y así pasar la voz a nuevas propuestas de varios interesados en nuestras actividades.

Para fidelizar los clientes de manera indirecta se utilizarán el nombre de nuestro aliado más fuerte, el club atlético Lanús, brindándole a los mejores jugadores plazas para que sean observados por profesionales argentinos, esto llamara más la atención a la propuesta realizada además de incentivar la disciplina deportiva.

Debido a que trabajaremos en comunidad y en donde estarán presentes los padres de los jóvenes que se formaran, es importante tener en cuenta una idea general de todos ellos para lograr una solución a un problema o cualquier tipo de error colectivo que se presente en la escuela.

Es importante tener en cuenta que los aspectos generales que se trabajen en la escuela dependen 100 % de nuestros clientes y cada uno de ellos tiene un valor único, es importante que todos trabajemos en comunidad para obtener mejores resultados. Es por esto que buscamos solucionar inmediatamente cualquier tipo de problema que tenga que ver con la escuela de formación deportiva Semilla Granate, sea administrativo, de los integrantes o deportivo, sin distinción alguna.

Se busca usar un tipo de relación más personalizada o prioritaria a usuarios de gran importancia, que generen una gran entrada de dinero como por ejemplo padres que inscriban a varios de sus hijos o clientes que demuestren fidelidad. Por otro lado se plantea una relación más generalizada pero no menos importante para clientes intermitentes.

CAPÍTULO 5: INGRESOS

La generación de ingresos será gracias al pago de matrículas y pensiones de los usuarios ya que nuestra empresa depende de la cantidad de participantes o usuarios inscritos y activos. Es importante mencionar que los pagos mensuales son los que mantendrán el margen de ingresos de la empresa para cubrir gastos y generar ganancias, es decir que nuestra entrada de dinero debe ser constante.

Competencia real de la empresa

Escuelas como Guerreros, Piratas o Pumas que ya cuentan con equipos inscritos en la Liga DIRECTV y que participan en torneos nacionales, tienen un gran impacto en la población que pretendemos captar ya que compiten con nombre y prestigio. Otras escuelas también reconocidas a nivel local como ESBAR o Colcubans son competencia directa ya que ofrecen productos similares y llevan más de diez años en el mercado ofreciendo experiencia.

Cabe destacar que actualmente Piratas y Pumas ofrecen campamentos en Estados Unidos donde los niños y jóvenes reciben entrenamientos con representante de la NBA, conocen diferentes estadios y parques temáticos de este país. Esta oferta se asemeja a nuestra propuesta de viajes al país de Argentina pero con la diferencia que nosotros buscamos que nuestros deportistas viajen con una posibilidad real de presentarse a un equipo y no solamente a entrenamientos.

Precio promedio de productos similares al de la empresa

En la práctica de la disciplina deportiva Baloncesto consultando algunas de las escuelas existentes se estableció un promedio de 89.563 pesos en las mensualidades

Mientras que en la matrícula anual se calcula un promedio de 189.621 pesos.

Precio de venta del producto

El precio de venta del servicio a ofrecer por cada uno de los participantes es de 150.000 pesos por matrícula anual y 100.000 pesos mensuales, estos precios se justifican en que para cada costo variable se determina un precio por el cual se debe pagar 80.560 pesos por usuario (uso de canchas, membresías al club, materiales, etc.) lo que concluye en que para obtener alguna ganancia se debe determinar un punto de equilibrio de clientes para no generar pérdida en la inversión establecida con este mismo valor 100.000 pesos estableciendo que se deben tener un mínimo de 15 participantes para generar ganancias.

CAPÍTULO 6: RECURSOS CLAVE

Recursos físicos

Dentro de los recursos físicos encontramos la materia prima imprescindible para que nuestra escuela funcione, elementos tales como balones, conos, aros, canchas y la infraestructura del lugar sede.

Recursos intelectuales

Los recursos intelectuales obedecen más al conocimiento y capacitación de nuestros entrenadores y personal a cargo de la escuela, para ello se tomarán modelos y planes de entrenamiento argentinos, haciendo las adaptaciones necesarias a la modalidad de los ejercicios y diversificación de los mismos.

Recursos humanos

En cuanto a los recursos humanos ubicamos a los entrenadores, apoyo logístico y jueces de los partidos internos que se lleven a cabo.

Recursos económicos

Se cuenta con una inversión inicial de un millón de pesos para adquisición de material (balones, aros, conos) alquileres de un mes de canchas y pago inicial (dos semanas a profesores).

Una vez se inicie el proceso de matrículas (150.000 pesos por niño) y el pago de mensualidades (100.000 pesos por persona) los recursos económicos dependerán inicialmente de este dinero ingresado.

CAPÍTULO 7: ACTIVIDADES CLAVE

Producción:

Estas actividades son las relacionadas con el diseño, la producción y la distribución del producto en este caso ofrecemos una modalidad de entrenamiento diferente ya que queremos internacionalizar un tipo de aprendizaje, y de esta manera el desplazamiento es un aliciente para los clientes que quieran hacer parte de la escuela de básquet Semilla Granate en Bogotá, lograremos llamar la atención de las personas que asisten con frecuencia a esta escuela y de esta manera lograr que consigan el producto por medio de una matrícula establecida.

Las actividades de producción son las dominantes, y en este caso la novedad hará la diferencia en un producto que lograra mayor producción en cualquier propuesta.

Una vez el padre o niño se ha enterado por nuestros medios publicitarios en colegios o por publicidad en internet acerca de nuestra escuela y oferta deportiva, una vez el padre se pone en contacto con nosotros, le exponemos los beneficios y convenios que tendrá al vincular a su hijo a nuestra empresa. El servicio inicia cuando se hace efectivo el pago de la matrícula y pensión, el usuario puede asistir a la clase más cercana (entre semana o sábados) haciendo énfasis que puede participar de los tres entrenamientos que se realizan por semana y que su mensualidad inicia y finaliza el día del mes que cancela y hasta ese día puede participar de las clases hasta hacer el siguiente pago efectivo. Es primordial que el niño asista mínimo a dos entrenamientos por semana. Se da un plazo de 4 semanas a partir del primer mes pago para que el deportista adquiera la sudadera del club y conforme se demuestre compromiso y buenos resultados académicos y deportivos se harán efectivos diferentes presentes o regalos de la escuela, tales como descuentos en matricula o regalos con el logo de la empresa.

CAPÍTULO 8: ASOCIACIONES CLAVE

Uno de los puntos más importantes a destacar es el proceso de alianzas estratégicas que la escuela de formación semilla Granate busca realizar, esto con el fin de brindarle a nuestros usuarios procesos deportivos con calidad internacional y con el auspicio de uno de los clubes con más tradición e historia como lo es el Club Atlético Lanús Argentina, contamos inicialmente con la vinculación directa a la sede que el club tiene en Colombia y

eventualmente se contar con el auspicio de las directivas Argentinas, una vez se empiece a participar en torneos locales e internacionales.

Otra de nuestros aliados claves en este proceso es la empresa WSE Sport (WSE SPORT, 2015), dedicada a realizar intercambios exclusivamente deportivos, buscando así asegurarle a los padres la confianza que sus hijos estarán en excelentes manos cuando decidan realizar viajes o procesos de intercambio con la escuela.

CAPÍTULO 9: COSTOS

Tabla 1: Costos fijos mensuales

Costos Fijos Mensuales (Unidad)	
400,000	Canchas
33,333	Material
640,000	Profesores

Se ha determinado tras una evaluación de costos (cotizaciones y evaluaciones de materiales y escenarios deportivos) una estructura de los elementos imprescindibles para el funcionamiento de la escuela tales como

Activos - material: Conos, platillos, balones baloncesto.

Pasivos: Salario, hidratación, uniformes de profesores.

Patrimonio: Instalaciones, canchas múltiples.

En la Tabla 1 se especifican estos costos por unidad. Teniendo en cuenta que en la Tabla 4 se adiciona la inversión inicial de materiales.

CAPÍTULO 10: EVALUACIÓN FINANCIERA

Cada persona inscrita en el club, debe cancelar una inscripción o matricula de 150.000 pesos la cual tendrá vigencia de 12 meses, una pensión o mensualidad de 100.000 pesos la cual tendrá vigencia de 1 mes calendario y adquirir un uniforme el cual consta de sudadera y prendas deportivas con un costo de 230.000 con posible duración de 1 año, como se puede observar en las tablas 2 y 3.

Tabla 2:
Valores por unidad

Valor Unidad	
100,000	Pensión
150,000	Matricula
230,000	Uniforme

Tabla 3:
Valor por unidad mensual

Valor Unidad Mensual	
100,000	Pensión
12,500	Matricula
19,167	Uniforme

Los costos fijos mensuales para el club, están dados por el alquiler de los espacios deportivos, tales como cancha de baloncesto, la cual hay que cancelar mes a mes; el pago de los 2 entrenadores o profesores que equivale a 640.000 mes y una inversión inicial de material de 400.000 el cual será dividido en 12 meses, ya que ese es el tiempo de duración del mismo (Tabla 4).

Tabla 4

VPN	
400,000	Cancha
400,000	Material
640,000	Profesores

El punto de equilibrio del club se encuentra estimado en 8.152 personas suscritas con mensualidad y pensión paga es decir, 1.073.333 pesos mensuales. (Tabla 4).

Tabla 5:

Punto y valor de equilibrio

Punto Equilibrio	Valor Equilibrio
8,152	1.073,333

Referencias

Club Lanús. (Febrero de 2015). *Club Atlético Lanús*. Obtenido de Lanús Basquet:
<http://www.clublanus.com/#>

FIBA. (Diciembre de 2014). *fiba.com*. Obtenido de FIBA bwin WORLD RANKING:
<http://www.fiba.com/rankingmen>

Lanús Colombia. (Febrero de 2015). *Club Atlético Lanús*. Obtenido de Lanús Colombia:
<http://www.lanuscolombia.com.co/>

LIGA DIRECT TV DE BALONCESTO. (FEBRERO de 2014). *LA LIGA* . Obtenido de
LIGA DIRECT TV: <http://ligadirectv.com.co/>

WSE SPORT. (Febrero de 2015). *WSE Sport* . Obtenido de The world Sports Exchange :
<http://www.wse.com.co/>